

《赢在销冠—王牌售楼七剑魔法必杀技》

课程背景：

企业遇到的问题：

为什么客户来访不少，成交率却很低？

为什么客户意向很高，就是不交定金？

为什么一到交钱时刻，客户就想逃避？

为什么用尽各种招数，客户就是不买？……

来访量低、来访质量不高、成交率下滑、管理难度加大；是困扰销售案场的四大通病。

如何提升营销人员的精、气、神和团队作战能力？如何掌握客户开发和邀约，提升自信心？如何挖掘客户需求和逼定技巧，提升案场成交率？线上获客与线下获客的本质区别在哪？如何通过线上工具拓展新客户打造私域流量？如何挖掘和锁定客户潜在需求，提升用户粘性与价值？如何引爆团队潜能，激发斗志，打造团队的凝聚力和执行力，实现高效协作？如何现场接待异议处理和快速成交？

目前商业环境竞争非常激烈，以往我们一直沿用的销售方式已经不能在这个环境下出奇制胜了。在这个基础上我们设置了这套课程，让学员可以了解到更多固有销售模式以外的方法及如何顺应市场做出合理的调整、如何发挥自我特点出奇制胜的方法。

通过此次课程的实战+案例，让学员们知道作为一名职业楼盘销售人员需要在有限的时间内，开展高效沟通，成功达成交易，快速赢得客户，本课程由具备丰富理论知识和实践经验的专业老师，结合成功或失败的真实案例，采用自我评估、讲授、研讨、案例分析、技能应用的五步法学习方式，提升学员的理论水平和实战能力，帮助房企尽快摆脱营销困境，保障销售业绩、增加企业现金流，快速寻对突围策略。

课程特色：

- 1、首个针对置业顾问及一线销售团队的专场特训，专场专人专训；
- 2、精品公开课资深导师主讲，最新对于一线销售团队实战的课程分享；
- 3、建立团队与团队，个人与个人之间的配合，创建可落地的销售流程标准化；
- 4、建立多维度获客渠道、快速成交，掌握成为销冠秘籍，提升销售整体业绩；
- 5、从找客至成交，整体销售流程的环环相扣，让私域流量最大程度变现，让能力得到展现。

课程收获：

- 1、剖析顶尖售楼绝招，真实情景案例再现，实战演练，确保听得懂、用得上、用得对，
- 2、万科、万达、融创、碧桂园、世茂、中交、金地、中原等 500 余家房企见证，业绩最少提高 200%！

课程大纲：

核心思维：心智售楼

- 1、洞悉客户的心智
- 2、对不同的客户对症下药
- 3、让客户心甘情愿的掏钱

本章核心观点：

销售就是一场和客户的心理博弈过程
下对了药就会药到病除，下错了药就会药到命除
见人说人话、见鬼说鬼话、见到神仙不说话
成功最大的秘诀就是假装很成功
房子卖的好的秘诀就是假装卖的好
销售不是改变人性，而是顺应人性
销售的本质就是信心的传递，情绪的转移

第一招：电邀必到

- 1、电话拓客技巧
- 2、如何在电话营销前 30 秒内迅速激发客户的兴趣，
- 3、从而预防客户的条件反射拒绝心理？
- 4、接听电话的邀约
- 5、电话跟踪的邀约

本章核心观点：

选择式问题能有效锁住客户的思维
互惠定律：占便宜后感觉欠别人人情
电话邀约谈帮助，客户跑来售楼处
帮助别人有两招：赚钱消息法，困难帮忙法
电话陌拜一定要让客户找到是熟人的感觉
避开启动“自我保护”的触发点
构建有效的刺激转移客户的思考焦点

第二招：客户认同

- 1、客户对于陌生销售越来越抱以怀疑的心态，如何迅速和客户建立一种亲密的沟通氛围？
- 2、客户类型分析和对策
- 3、寒暄—拆除客户内心的墙
- 4、赞美—让客户拥有优越感
- 5、找同—让感情迅速升温的法宝

本章核心观点：

聊天不到位，说啥都白费，只要会聊天，异议靠一边
同流才能交流，交流才能交心，交心才能交易
销售最高的境界是真诚，销售最大的障碍是信任
人人都有虚荣心，人人都喜欢被赞美
人总喜欢跟自己有兴趣爱好的在一起
找同是让我们与客户情感快速升温的法宝

第三招：价值挖掘

- 1、需求是客户产生购买行为的前提，
- 2、如何去发掘客户的需求或者帮助客户“制造需求”？
- 3、四类提问方式和运用
- 4、挖掘隐性需求 抓住客户钱袋
- 5、NEADS 客户需求鉴定公式

6、准客户的 MAN 原则

本章核心观点：

问号是开启客户需求大门的钥匙
顾问就是顾得上和会问问题的人
问问题可以打断客户的神经链
开放型问题收信息，了解客户是第一
封闭型问题引需求，多说 Yes 少说 No
选择型问题设框架，怎么选都不怕
反问型问题换立场，变被动为主动

第四招：价值闭环塑造

- 1、客户买的是价值，不是价格。如何渲染产品，让客户立马喜欢？
- 2、价值梳理
- 3、客户需求挖掘
- 4、销售万能公式
- 5、FABE 法则—卖好处不要卖产品
- 6、FABE 法则公式运用剖析
- 7、不卖第一就卖唯一
- 8、好处不能走过场

本章核心观点：

客户买的不是钻，而是墙上的洞
客户买的不是产品本身，而是产品带来的好处
客户只能记住第一，不能记住第二
没有第一，缩小范围，在小范围里找第一
标准公式：因为……所以……对您而言……你看……
把痛苦说够，把好处说透
反客为主，给客户埋雷

第五招：异议化解

- 1、客户都有哪些异议
- 2、面对客户提出的各种反对意见，我们应该如何有效处理，甚至通过事先预防不让发生？
- 3、找出病根好下药
- 4、是“李逵”还是“李鬼”
- 5、拍案叫绝的移情换位法

本章核心观点：

嫌货才是买货人，拒绝是销售的开始
有道理不如有效果，少讲有道理的废话
任何观点没有对错，只有立场不同
先处理心情，再处理事情
换位思考是人类最核心的智慧
永远不要正面反驳客户的观点
移情换位法公式：认同……赞美……转移……反问……

第六招：价格搞定

客户明明喜欢房子，却一直在讨价还价犹豫不决，如何一招致胜让客户欣然接受价格？

1. 谈判的核心是让客户找到赢得感觉
2. 客户都爱占便宜
3. 不爱买便宜

本章核心观点：

客户都爱占便宜不爱买便宜

谈判的核心是让客户找到赢的感觉

谈判就是信心的对决、实力的较量

谁先开口/出牌谁先死

谁先降价谁先死，不要自杀至少也要他杀

永远不要接受客户的第一次报价

永远不要在第一时间成交

销售如戏，全靠演技，学会大吃一惊

让步可以，除非交换

慢慢让，越让越少，让得越快死得越快

永远不要有底价成交的想法

和客户说的话越神秘，客户就越容易相信

第七招：签单成交

成交的时候，客户是如何作出购买决定，我们又该如何顺着客户的思维提出成交请求？

1. 成交的秘诀就是敢于开口
2. 拒绝是上帝给我们的回报
3. 成交绝招：后悔成交法
4. 心智售楼成交方法

本章核心观点：

凡是不以成交为目的的销售都是耍流氓

客户拒我千百遍，我待客户如初恋

选择成交法：会问选择式问题